



---

## LEBENS LAUF

---

### **Jürgen Noll**

Kiesweg 26  
97204 Höchberg  
Deutschland

Mobil: +49 (0) 151 12013114

E-Mail: juergen.noll@t-online.de

geboren am 26. April 1971 in Würzburg  
verheiratet, zwei Kinder (18 und 20 Jahre alt)  
deutsch

## Verschaffen Sie sich ...

... in ca. 1 Minute einen ersten Eindruck von mir!



Bitte scannen Sie dazu den QR-Code mit Ihrem Smartphone.



Oder geben Sie folgende Internetadresse ein:

<https://vimeo.com/688829357/c0c276a03b>

## BERUFLICHER WERDEGANG

Seit 01.2023

### **GUSTATUS-Gruppe**

- *Eine international agierende Firmengruppe, seit November 2024 im Besitz von Beteiligungsgesellschaften*
- *Entwicklung, Herstellung, Service und Vertrieb von innovativen, hochqualitativen Produkten im Geräte- und Apparatebau im Bereich professioneller Küchentechnik*
- *50 Mio. EUR Umsatz, ca. 500 Mitarbeiter*

Seit 11.2024

### Technischer Berater des Vorstands

01.2023 - 10.2024

### CEO der Gruppe

#### Geschäftsführer der GUSTATUS Holding GmbH

- Gesamtverantwortung über die Gruppen-Gesellschaften:
  - SERVATOR ServiceLine GmbH
  - POENIKS Vertrieb- und Produktion GmbH
  - CSS Catering System Services GmbH
  - SALVIS AG mit Sitz in der Schweiz
  - PALUX Aktiengesellschaft
- Personalverantwortung: ca. 500 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 50 Mio. EUR

### **PALUX Aktiengesellschaft**

- *Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von innovativen, hochqualitativen Produkten im Geräte- und Apparatebau im Bereich professioneller Küchentechnik*
- *36 Mio. Umsatz, ca. 300 Mitarbeiter*

01.2023 - 10.2024

### Vorstandsvorsitzender der PALUX AG

- Gesamte P&L-Verantwortung inkl. der Bereiche:
  - Vertrieb / Marketing / Produktmanagement
  - Service, Services und Ersatzteilwesen
  - Technik / Innovation / Produktentwicklung
  - Finanzen / IT / HR
  - Produktion, Montage und Materialwirtschaft
- Personalverantwortung: ca. 300 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 36 Mio. EUR

### **Hauptaufgaben und Projekte (für beide Positionen):**

- Neue Ausrichtung der Unternehmung in dem stark verändernden Umfeld, Erstellung und Umsetzung eines umfassenden Restrukturierungsprogramms (nach IDW S6 Standard)
- Strategische Führung und Konzertierung der Gruppen-Gesellschaften
- Management und Bedienung der Interessengruppen (Stakeholder) des Unternehmen

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Straffung und Optimierung des Produktprogramms</li> <li>▪ Schaffung effizienter Prozesse und Abläufe durch das gesamte Unternehmen</li> <li>▪ Erweiterung des Multichannel-Marketings auf Social Media</li> <li>▪ Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie der Technik</li> </ul>
07.2005 – 06.2022	<p><b>Müller Martini-Gruppe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von innovativen Druckweiterverarbeitungssystemen für die graphische Industrie</i></li> <li>• <i>1.200 Mitarbeiter / Schweizer Familienunternehmen</i></li> </ul>
02.2021 – 06.2022	<p>Müller Martini (MM) Buchbindesysteme GmbH, Werk Bad Mergentheim</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Klebebindern und Buchlinien</i></li> <li>• <i>75 Mio. EUR Umsatz, 350 Mitarbeiter (Bad Mergentheim &amp; Rahden)</i></li> <li>• <i>02.2021: Fusion der MM Buchtechnologie GmbH und der MM Martini Buchbindesysteme GmbH</i></li> </ul> <p><u>Geschäftsführender Standortleiter /</u> <u>Generalbevollmächtigter der Konzernleitung</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verantwortlich für die Stilllegung des Werks im Rahmen der Fusion der beiden Gesellschaften aufgrund der massiven Überkapazität in den Herstellungswerken der Gruppe</li> <li>▪ Personalverantwortung: ca. 150 Mitarbeiter</li> <li>▪ Umsatzverantwortung: 35 Mio. EUR</li> </ul> <p><b>Hauptaufgaben, Projekte und Erfolge:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Auswahl und Planung der Fusion als rechtliches Konstrukt zur Stilllegung des Standorts zur Schaffung der arbeits-, steuer- und gesellschaftsrechtlichen Voraussetzung für eine organisierte Werksschließung</li> <li>▪ Abschluss eines Sozialplans und Interessenausgleichs</li> <li>▪ Senkung der Strukturkosten für die Gruppe um 11 Mio. EUR durch erfolgreiche Schließung ohne weitere Rechtsstreitigkeiten</li> <li>▪ Reibungslose Überführung aller Maschinen und Anlagen in die anderen Gruppen-Gesellschaften durch Gewinn aller Mitarbeiter zur Unterstützung des Technologietransfers</li> <li>▪ Verkauf der Liegenschaften zu überdurchschnittlichen Preisen</li> </ul>
07.2005 – 01.2021	<p>Müller Martini Buchtechnologie GmbH, Bad Mergentheim</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Herstellung von Maschinen und Anlagen im Bereich Hardcover</i></li> <li>• <i>35 Mio. EUR Umsatz, ca. 150 Mitarbeiter</i></li> </ul>
04.2014 – 01.2021	<p><u>Alleingeschäftsführer</u></p>
07.2012 – 03.2014	<p><u>Stellv. Geschäftsführer</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesamte P&amp;L-Verantwortung inkl. der Bereiche: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vertrieb / Marketing / Produktmanagement / Service</li> <li>○ Technik / Innovation / Produktentwicklung</li> <li>○ Finanzen / IT / HR</li> <li>○ Montage &amp; Materialwirtschaft</li> </ul> </li> </ul>

- Personalverantwortung: ca. 150 Mitarbeiter
- Mitglied im Gremium des erweiterten Gruppenmanagements
- Umsatzverantwortung: 35 Mio. EUR
- Berichtslinie: Gruppen-CEO

#### **Hauptaufgaben und Projekte (für beide Positionen):**

- Vertrieb / Marketing / Produktmanagement / Service:
  - Kundenbetreuung während des gesamten Verkaufsprozesses und teilweise Neukundenakquise
  - Neuausrichtung und Durchführung der Sales- und Service Excellence-Trainingseinheiten
  - Ausstellung und Präsentation von Anlagen und Maschinen auf der Branchen-Leitmesse „DRUPA“ in Düsseldorf (2012 und 2016)
  - Fokussierung des Produktmanagements auf den Digitalmarkt inkl. Ausrichtung der Maschinen auf die Herstellung von individualisierten und „On Demand“-Druckerzeugnissen
  - Einführung eines neuen Corporate Designs
- Technik / Innovation / Produktentwicklung:
  - Einführung von Innovationen bei Neumaschinen und in der Produktentwicklung mit dem Schwerpunkt Automatisierung und Vernetzung der Maschinen und Anlagen
  - Installationen von vernetzten Maschinen und Anlagen in „Smart Factories“ von Kunden im In- und Ausland
  - Markt- und Konkurrenzanalysen zur Optimierung der Produktentwicklung
  - Ausbau der Integrationstiefe zur Verbesserung von Kundennutzen und -bindung
  - Einführung einer neuen Maschinensteuerung zur Verbesserung der „User Experience“
  - Weiterentwicklung des Baukastensystems der Hauptproduktgruppe Buchproduktionsmaschine
  - Produktverlagerungen über Ländergrenzen hinweg
  - Ausrichtung der Technik von Mechanik auf den Schwerpunkt Automatisierungstechnik
- Optimierung / Restrukturierung:
  - Einführung der SAP-Software R/3 und Business One zur Prozessoptimierung und -digitalisierung
  - Mitwirkung bei der Schließung des Schweizer Standortes in Felben
  - Mitwirkung im Steuerungsgremium bei der Übernahme des Buchbindegeschäfts des Hauptkonkurrenten (Kolbus GmbH & Co. KG, Rahden)
  - Entwicklung und Umsetzung von Personalanpassungs- und -optimierungsmaßnahmen im Rahmen eines Change-Projekts
  - Optimierung des „Built to Order“-Prozesses unter Einhaltung von Kosten-, Qualitäts- und Terminzielen in der Montage und Materialwirtschaft

- Finanzen / IT / HR:
  - Steuerung der Erstellung des Jahresabschluss- und -lageberichts mit den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und dem CFO
  - Erstellung des Budgets des Geschäftsjahres
  - Mediation in Abteilungen als Teil des Change-Managements

#### **Erfolge (in beiden Positionen):**

- Turnaround des EBITs aus der Verlustzone auf über +1 Mio. EUR innerhalb von drei Jahren (2014 – 2017)
- Umsatzsteigerung um 10 % durch
  - Aufbau strategischer Kunden (z. B. Amazon) im Rahmen der Einführung der ersten vollautomatischen Buchproduktionsmaschine zur Herstellung individualisierter Produkte in Stückzahl Eins (2015 – 2017)
  - Einführung von Modulen und Upgrades im Service
- Laufende Kostensenkung durch
  - Reduzierung des Personalbestands
  - Einführung neuer Prozesse und Abläufe zur Minimierung interner Reibungsverluste
  - Preisreduktion im Einkauf

07.2008 – 01.2021

#### Leiter Vertrieb und Marketing (ab 01.2012 Gesamtprokura)

- Verantwortung für den weltweiten Vertrieb und das Marketing von Maschinen und Anlagen im Produktbereich Hardcover inkl. Produkt- und Projektmanagement
- Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung
- Personalverantwortung: 10 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 30 Mio. EUR

#### **Weitere oben nicht genannte Hauptaufgaben, Projekte und Erfolge:**

- Umsatzsteigerung von 10 % (2008 – 2011)
- Markteintritt in den neuen Fotobuchmarkt mit einer Umsatzsteigerung von 10 % inkl. Generierung zusätzlicher Geschäfte für andere Gruppenbereiche
- Erstellung des Marketing- und Vertriebsberichts zur jährlichen Produktplanung der Technik
- Erstellung der Quartalsberichte für den Verwaltungsrat (Aufsichtsrat)
- Leitung des Showrooms

07.2005 – 06.2008

#### Produktmanager im Marketing

- Verantwortung für Vertrieb und Betreuung von Buchfertigungs-  
maschinen und -anlagen in den USA, Kanada, Italien, Niederlande  
und Belgien
- Zusätzliche Verantwortung für die Projektierung der Maschinen und  
Anlagen und der techn. Funktion nach den Produktionsanforderungen
- Verantwortung für Vertrieb und Betreuung von Buchfertigungs-  
maschinen und -anlagen in den USA, Kanada, Italien, Niederlande  
und Belgien
- Zusätzliche Verantwortung für die Projektierung der Maschinen und  
Anlagen und der techn. Funktion nach den Produktionsanforderungen

#### **Hauptaufgaben und Projekte:**

- Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- Erstellung von Kundenanforderungsprofilen sowie Konzeption und  
Umsetzung von Markteinführungskonzepten
- Sicherstellung der Anpassung der Maschinen- und Anlagen-  
konfigurationen an die Anforderungen der Kundenproduktion
- Steuerung internationaler Kundenprojekte (z. B. Donnelley,  
USA) inkl. Ausarbeitung von Systemlösungen sowie  
Überwachung der Auftrags- und Projektabwicklung
- Ausarbeitung der Bedarfsanforderung zu einer  
Fadenheftmaschine im mittleren Leistungssegment
- Erstellung eines Tools zur Leistungsberechnung komplexer  
Fadenheftverbundanlagen
- Betreuung diverser internationaler Vertriebsgesellschaften

#### **Erfolge:**

- Ausbau der Marktführerschaft in den USA (25 % Anteil des  
weltweiten Neumaschinengeschäfts der Gesellschaft), u. a.  
durch marktspezifische Produktentwicklung
- Erzielung von Margen im zweistelligen Bereich im Neumaschinenverkauf
- Erfolgreiches Produktmanagement im Bereich Buchlinie durch  
Neuausrichtung auf Digital und Fotobuch durch Marktanalysen und  
Kundengespräche zur Vorbereitung auf den Markteintritt

08.2001 – 06.2005

#### **Koenig & Bauer AG, Würzburg**

- *Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Druckmaschinen*
- *2 Mrd. EUR Umsatz, 8.000 Mitarbeiter*
- *SDAX gelistet*

#### Strategischer Einkäufer

- Verantwortung für die Sicherstellung der Versorgung mit technisch-  
komplexen Aggregaten und Teilen für die Forschung und Entwicklung

### Hauptaufgaben und Projekte:

- Auf- und Ausbau einer internationalen Lieferantenbasis
- Kaufverhandlungen von Aggregaten für Großprojekte (z. B. für Druckplattenbearbeitungsgeräte und Schallschutzsysteme)
- Vorbereitung von Rahmenverträgen u. a. für Gastrockner oder Gummituchwaschanlagen (Einkaufsvolumen in Millionenhöhe)
- Ansprechpartner im Einkauf für die F&E-Abteilung

### Erfolge:

- Kosteneinsparung:
  - Im zweistelligen Prozentbereich durch Lieferantenanalysen und Vorbereitung der Rahmenverträge
  - Margenverbesserung bei Großprojekten durch Neuverhandlung der Konditionen für Aggregate
  - Mitwirkung bei einem interdisziplinären Projekt bzgl. einer Maschinenplattform mit dem Ziel einer Kosteneinsparung von 30 %
- Beschaffungszeitreduktion durch Optimierung der Beschaffung von Zukaufteilen und Aggregaten für die Forschungs- und Entwicklungsabteilung

01.2000 – 07.2001

### FTE Automotive GmbH, Ebern

- *Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Brems- und Kupplungssystemen für PKW sowie Motorrad-Antiblockiersystemen*
- *350 Mio. EUR Umsatz, 2.700 Mitarbeiter*
- *Tochtergesellschaft der DANA Corporation (USA)*

### Sachbearbeiter Einkauf / Strategischer Einkäufer

- Kosteneinsparungen von 3 % p. a. durch Rahmenvertragsverhandlungen
- Sicherstellung der Teileversorgung im Kosten- und Qualitätsrahmen zur Umsetzung der „Just-in-time“-Strategie
- Betreuung, Qualifizierung und Entscheidungsvorbereitung bei der Auswahl von Lieferanten
- Steuerung des Teileeinkaufs für das neuentwickelte Kupplungs- und Bremspedalmodul des Opel Speedster
- Mitarbeit in internationalen Einkaufsteams der DANA

## AUSBILDUNG

**1992 – 1999**

**Technische Hochschule Würzburg-Schweinfurt (THWS)**

1994 – 1999

Studium des Wirtschaftsingenieurwesens

Auslandspraktikum bei der Preussag Noell Stahl- und Maschinenbau GmbH in Cardiff, Großbritannien (1998)

Abschluss: Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH)

1992 – 1994

Maschinenbaustudium

**1991 – 1992**

**Grundwehrdienst**

**1982 – 1991**

**Friedrich-König-Gymnasium Würzburg**

Abschluss: Abitur

## FORTBILDUNGEN

2022

IHK Würzburg: Zertifikatslehrgang zum Manager Digitalisierung

## FREMDSPRACHEN

Englisch

Verhandlungssicher

## HOBBYS

Sportliche Aktivitäten

Lauf- und Kraftsport, Mountainbiking und Wassersport